

S'approprier les spécificités des clients Grands Comptes



Objectifs

- Comment déployer un plan stratégique global et adopter une communication qui suscite la confiance à long terme ?



Durée

1 jour.



Public concerné

- Chefs d'entreprise(s).
- Directeurs commerciaux.
- Key account Managers.



Prestataire

Didier LEPEZ
du Cabinet VERTUS.



Contenu

- **Définir sa stratégie de vente au bénéfice des clients stratégiques**
 - Structurer l'approche et sa connaissance du grand compte.
 - Identifier les informations utiles à recueillir.
 - Cibler les partenaires "facilitateurs".
 - Élaborer l'ADN du compte et développer une vision globale.
 - Recenser et cibler toutes les opportunités (évaluer le potentiel du compte, identifier les comptes "GOLD").
- **Déployer sa stratégie en actions**
 - Établir un diagnostic détaillé avec la matrice EMOFF.
 - Décliner le plan d'actions dédié aux comptes stratégiques.
 - Bâtit son plan de compte.
- **Maîtriser les circuits décisionnels dans les grands comptes**
 - Identifier les acteurs "visibles ou invisibles".
 - Revisiter et comprendre leurs motivations d'achats.
 - Connaître le type de pouvoir dont ils disposent.
 - Détecter les motivations de chacun, leur "poids" au sein de l'organisation.
- **Préparer et mener sa négociation jusqu'à la conclusion**
 - Préparer & cerner toutes les situations de négociations face à un grand compte.
 - Identifier les curseurs du pouvoir dans la négociation.
 - Équilibrer le rapport de forces du négociateur face au grand compte.
 - Déjouer les pièges et tentatives de déstabilisation.
 - Gérer et prévenir les situations de conflit grâce aux techniques d'assertivité : la mesure de satisfaction, les erreurs à éviter.



Ils nous ont fait confiance

Artois Plastiques,
Créatique Technologie,
Deregnaucourt,
Delcroix,
Dourdin,
FAVI,
Marsy Transport Logistics...

LES + DE LA FORMATION

- Cette formation vient en complément de la formation "Commerciale Initiale".
- Le groupe sera composé de 6 à 8 participants, nombre qui garantit des échanges optimaux avec le consultant.
- Le déroulement de la formation s'appuie sur vos propres expériences commerciales.

Renseignements & inscriptions

www.aria-automobile-hdf.fr

soubaali@ariahdf.fr
03 20 99 24 81

mboulangier@ariahdf.fr
03 20 99 24 99

vplantard@ariahdf.fr
03 22 97 95 59